

بالتعاون مع برنامج إعادة الهيكلة

«الوطنية للاتصالات» تختتم برنامج تدريب الطلبة لصيف 2012



لقطة جماعية للطلبة المتدربين

أعلنت شركة الوطنية للاتصالات عن اختتام برنامج التدريب للطلبة في صيف 2012 في الفترة الأخيرة، وذلك بالتعاون مع برنامج إعادة هيكلة القوى العاملة والجهاز التنفيذي للدولة، في خطوة تسعى الشركة من خلالها إلى توفير الفرص أمام الطلبة لتجربة الوظائف العملية في القطاع الخاص.

وتأتي هذه الجهود في سياق المبادرات المختلفة التي تطلقها «الوطنية للاتصالات» بهدف التعريف بالفرص الوظيفية المتاحة في الشركة، والتي توفر مزايا وحوافز متنوعة للمواطنين.

وكانت «الوطنية للاتصالات» قد استقبلت الطلبة في البرنامج التدريبي، ثم تم توزيعهم على أفرع الشركة المنتشرة في جميع أنحاء الكويت، وذلك خلال الفترة ما بين الأول من يوليو و2 أغسطس الماضيين، حيث أشرف على تقييمهم مدير إدارة تطوير استراتيجيات الموارد البشرية في الشركة جاسم السلطان.

وتعليقا على موسم التدريب الصيفي لعام 2012 ذكر رئيس قطاع الموارد البشرية والخدمات في «الوطنية للاتصالات» مجدي غنم أن الشركة تدعم تطوير القوى العاملة الوطنية وتتطلع لتوظيفهم في القطاع الخاص للمساهمة في تنمية الدولة. وأضاف قائلا: «توفر الوطنية للاتصالات

بإستمرار الفرص الوظيفية لطلبة التدريب الميداني، وقد نظمت برنامجا مخصصا للمشاركين، يتكون من تدريب على خدمات ومنتجات الشركة، وتنمية المهارات. بالإضافة الى ذلك، تلقى الطلبة تدريبا ميدانيا على رأس العمل حيث تفاعلوا مع عملاء الشركة مباشرة، بعد توزيعهم على الأفرع المختلفة لخدمة العملاء الكرام.» واختتم غنم كلمته بقوله:

«كان من دواعي سرور الوطنية للاتصالات إتاحة الفرصة للطلبة لتفعيل الشركة أمام العملاء، ونتطلع لتوفير المزيد من الفرص للكوادر الوطنية بهدف تجربة بيئة العمل في الشركة من خلال برامجنا التدريبية المنتظمة والفرص والشواغر المتاحة على الموقع http://10.wataniya.com/careers. وتعد الوطنية للاتصالات دائما لاستيعاب المتدربين من الجامعات

والكليات والمعاهد المختلفة، وغيرها من البرامج لتطوير الكوادر الوطنية.»

بمناسبة عودة الموسم الدراسي «الوطني» يقدم لعملاء حساب «الشباب» جوائز قيمة عند تسوقهم لدى «أوفيس ديبو»



الحملة الجديدة التي مواكبة متطلبات عملاء حساب «الشباب» ومتطلباتهم. ويسعى «الوطني» باستمرار إلى دعم الشباب وتلبية متطلباتهم المالية وتوفير مزايا حصرية وتحقيق القيمة المضافة لهم بما يتناسب وأسلوب حياتهم، كما أن جميع العروض التي يقدمها حساب «الشباب» تحقق نجاحا وتجاوبا كبيرا من العملاء الشباب. تجدر الإشارة إلى أن حساب «الشباب» لدى البنك الوطني يتميز بعروضه ومنتجاته المتكثرة والمعدة خصيصا لتلبية احتياجات عملائه من طلبة الجامعات والمعاهد العليا ممن تتراوح أعمارهم بين 17 و23 عاما.

أبرزها البطاقات المصرفية والخدمات المصرفية في تركيا «بيتك»: مجموعة متكاملة من المنتجات والعروض قدمت لعملائنا خلال الصيف

بطاقات الائتمان في حالة فقدها أو تعرضها للسرقة. وفي تركيا حيث تدفق أعداد كبيرة من الكويتيين والخليجيين هذا الصيف، قدم «بيتك- تركيا» لعملاء «بيتك» الأفراد خدمات مصرفية فريدة مثل السحب من حساباتهم في الكويت عبر أجهزة السحب الآلي لـ «بيتك- تركيا» المنتشرة في فروعه، كما توجد في بعض الفروع في أفرقة واسطنبول موظفون كويتيون لمساعدة عملاء «بيتك» على الحصول على الخدمات المصرفية التي يحتاجونها بأسرع وأسهل الطرق، كما تم الانتهاء من سن تشريع ينظم عملية تمكك العقار للكويتيين والخليجيين في تركيا، فقد أعلن «بيتك- تركيا» عن تقديم خدمة التمويل العقاري للراغبين في شراء عقارات هناك، كما أبدى البنك استعداده لخدمة المستثمرين ورجال الأعمال، ومساعدتهم في بناء استثماراتهم، خاصة إذا كانوا يتوجهون للعمل في السوق التركي لأول مرة.

استخراج بطاقات لأشخاص يحددهم بناء على البطاقة الرئيسية، مثل أفراد الأسرة والسائق والخادمة وغيرهم. كما تميزت بطاقات «بيتك» بتقديم مئات الجوائز القيمة من خلال سحب أسبوعية وشهرية مرتبطة باستخدام البطاقات محليا ودوليا، وتقديم العديد من الخصومات الحصرية في المحلات والمتاجر الكبرى، وأخيرا العرض الحصري للعملاء الذين يستخدمون البطاقات الائتمانية ومسبقة الدفع بالتعاون مع الخطوط القطرية حيث يتم منحهم خصما نسبتته 15% على تذكرة الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال وخصما 10% على الدرجة السياحية، عندما يحجزون تذكر السفر إلى أي وجهة ويستخرجون بطاقتهم من «بيتك» على موقع شركة الخطوط الجوية القطرية على الإنترنت في الفترة من 27 أغسطس حتى 30 سبتمبر 2012. ويحرص مركز الاتصال «call center»، الذي يعد واحدا من أفضل المراكز على مستوى القطاع المصرفي الإقليمي، على تقديم المساعدة للعملاء على مدار الساعة بالإضافة إلى بعض الخدمات البيعية، وخدمات أخرى تتعلق بإيقاف

قال بيت التمويل الكويتي (بيتك) أنه وفر مجموعة من الخدمات والمنتجات والعروض الشاملة والمتكاملة لعملائه ساعدت جميعها على تلبية احتياجات شرائح متنوعة منهم، خاصة في فترة الصيف والإجازات، التي تعتبر فترة مهمة من العام، كما أكدت إستراتيجية «بيتك» لخدمة عملائه بشكل دائم وتميزت وبأفضل المستويات، ورسخت مفهوم «العالم بيتك» الذي يجعل البنك في خدمة العميل في أي مكان بالعالم. وأضاف «بيتك» في بيان صحفي فيقول إن هذه البطاقات المصرفية تأتي على تعدد أنواعها كأحد المنتجات الرئيسية للمصاحبة لموسم السفر والإجازات، إذ تتمتع بطاقات «بيتك» بمجموعة متنوعة من المزايا أهمها الحدود الائتمانية المتنوعة التي تناسب مستويات الدخل العالية والمتوسطة، والمحلات والمتاجر والمراكز البيعية الكبرى في الداخل والخارج، وأعلى مستويات الأمان. وعلاوة على بطاقات قفزا وماستركارد «بيتك» بشرائنها المتعددة من حيث حدود الاستخدام، فهناك بطاقات «التيسير» التي تتيح لحاملها تسديد قيمة مشترياته على أقساط، و«بطاقة «الخير» التي يقطع «بيتك» جزءا من عائدها لمساعدة غير القادرين على أداء الصبح والعمرة، و«بطاقة بيتك الدولية»، وهي منتج جديد صمم للعملاء الراغبين في الحصول على بطاقات ائتمانية بالدولار الأمريكي بحسود استخدام بين 5 و20 ألف دولار، و«بطاقة «الأسرة» وتتيح التحكم في مصاريف الأسرة، إذ يحق لصاحب البطاقة



«العلاج الطبيعي» تجري فحوصات لموظفي «بوبيان»

تعتبر الأولى من نوعها على مستوى الكويت تتضمن أيضا مجموعة من الفعاليات والأنشطة الخاصة بموظفي بنك بوبيان من بينها المسابقة التقنيّة اليومية التي جانب اليوم المخصص لفحص جميع موظفي البنك والذي سيقوم به مجموعة من المتخصصين من أعضاء جمعية العلاج الطبيعي الكويتية في مقرات البنك الرئيسية بهدف نشر المزيد من التوعية بأهمية الحركة والمشي لصحة موظفي البنك.

في إطار الحملة التي اطلقتها بنك بوبيان بالتعاون مع جمعية «العلاج الطبيعي الكويتية تحت شعار «بالحركة... الحياة أحلى» قام عدد من اختصاصيي العلاج الطبيعي بإجراء مجموعة من الفحوصات الطبية والصحية لموظفي البنك لمساعدتهم على اتخاذ أفضل القرارات التي تتعلق بممارسة المشي والرياضة باعتبارها الركيزة الأساسية لصحة أفضل. وقام فريق طبي متخصص بالفحوصات الطبية التي تتضمن فحص الكتلة الجسم وغيرها من الفحوصات الأولية التي يمكن أن تكون بمثابة جرس إنذار أولي لتغيير نمط الحياة اليومي أو ضرورة اتباع نظام غذائي أفضل وممارسة الحركة بمختلف أشكالها والمشي وممارسة الرياضة للتغلب على الكثير من المشكلات الصحية التي يمكن أن تواجه الإنسان. وتأتي هذه الفحوصات في إطار الحملة التي ينظمها البنك بالتعاون مع الجمعية بمناسبة اليوم العالمي للعلاج الطبيعي الذي يصادف 8 سبتمبر من كل عام والذي يحمل هذا العام شعار «صحتك في حركتك» Movement For Health.

على صعيد متصل، قال الرئيس التنفيذي في شركة القصور الحديثة شريف منتصر ان أهداف الشركة تتمثل في خلق أسلوب جديد ومنظور للتسويق العقاري وإتاحة فرص استثمارية عقارية آمنة لعملاء الشركة، واتقاء وتنقيح المشاريع التي يتم تسويقها بالشركة بما يحقق آمال العملاء وطموحاتهم، مشيرا إلى ان الشركة تقوم على توفير المشاريع لكل المستويات الاجتماعية بما يتماشى مع إمكانياتهم المالية.



اختصاصيو العلاج الطبيعي يفحصون موظفي البنك

المشاركون في معرض العقارات الكويتية: صفار المستثمرين هم من يقودون السوق للانتعاش



محمد فهد



محمد إبراهيم



ضيف الله نهار العتيبي



أيهاب زكري

والتطورات المتعلقة بالسوق العقاري المحلي والعالمي، وذلك من خلال الخبرة الكبيرة لشركة مراحات في عدد من الأسواق العقارية الإقليمية والعالمية. وأشار الرفاعي إلى أن «مراحات» من خلال مشاركتها في المعرض يسعدنا أن تقدم منتجاتها العقارية المتميز «وثيقة الأيجار الشرعية» وهو المنتج الذي طور خصيصا لتمكين المستثمرين والأفراد من الاستفادة من التواجد في قلب مكة المكرمة لمدة 23 عاما مع توفير نسبة كبيرة تفوق 80% من تكاليف الإقامة هناك.

بدوره، قال رئيس مجلس الإدارة في شركة أرض الجزيرة ضيف الله نهار العتيبي إن الشركة شاركت في المعرض بمشروعها المتميز سرايفو وهو مشروع الشركة العقاري الذي طرحته أخيرا، في حين يعتبر المشروع هو الأول من نوعه في الكويت.

فندق كيبثون في دبي، ومن ثم مشروع منتج منازل العين في مكة المكرمة وهو أول منتج من قلب مكة المكرمة مما يجعله اختيارا ذكيا وعمليا لحجاج حرم الله الحرام ومعتبره وتكون فترة التملك فيه 50 عاما. وأشار إبراهيم إلى أن فندق منازل العين يمتد على مساحة 3750 مترا مربعا بموقع استراتيجي في منطقة شمال العزيزية (قرب منى) مما يجعله مناسبة الحركة باتجاه الحرم المكي خلال دقائق معدودة، كما يوفر الفندق لقاطني كل الخدمات الفندقية والمرافق التي تضم مطاعم متنوعة وناديا صحيا وخصوص سباحة والحدائق المعلقة وخدمات أخرى تلبي كل الاحتياجات العائلية ويضم فندق منازل العين وحدات سكنية فخمة ومتنوعة المساحة لتوفر اختيارات واسعة من أنماط السكن.

أحمد الرفاعي

من جهة، قال مدير التسويق في الشركة لؤلؤة الخرافي العقارية أمين عبدالرحمن إن هدف الشركة يتمثل في التواصل مع العملاء وإرضائهم من خلال اختيار أفضل الاستثمارات العقارية المدة للعوائد الجيدة.

وتابع: «الشركة ستقدم مشروعات مهمة منها مشاريع في الأبن في منطقة السلط بمساحات 500 متر مربع وبأسعار تنافسية ومفاجئة حيث تتميز هذه المنطقة بالقلل الراقية والمناظر الطبيعية الجميلة والهواء الطبيعي وأنواع كثيرة من الأشجار والفاكهة ودرجة الحرارة تكون رائعة بالصيف وأيضا قريبا من العاصمة 15 دقيقة، حيث يمتلك الكويتيون والخليجيون أراضي سكنية وزراعية بهذه المنطقة الساحرة.»

وقال: «ان ما يميز الاستثمار العقاري في المملكة الأردنية الهاشمية هو اهتمامها بجذب المستثمر بشكل عام بكل القطاعات الاقتصادية والرعاية المموسة في دعم الاستثمار الخارجي لتحقيق التكامل والنظرة الاقتصادية لكل».

من جهة، قال مدير مبيعات «مراحات» أحمد الرفاعي ان شركته حريصة كل الحرص على التواجد في الفعاليات العقارية المميزة، وذلك بهدف التواصل مع عملائها وتدريبهم بالمستجدات

من الحرم النبوي بنظام مشروع منتج منازل العين في مكة المكرمة وهو أول منتج من قلب مكة المكرمة مما يجعله اختيارا ذكيا وعمليا لحجاج حرم الله الحرام ومعتبره وتكون فترة التملك فيه 50 عاما. وأشار إبراهيم إلى أن فندق منازل العين يمتد على مساحة 3750 مترا مربعا بموقع استراتيجي في منطقة شمال العزيزية (قرب منى) مما يجعله مناسبة الحركة باتجاه الحرم المكي خلال دقائق معدودة، كما يوفر الفندق لقاطني كل الخدمات الفندقية والمرافق التي تضم مطاعم متنوعة وناديا صحيا وخصوص سباحة والحدائق المعلقة وخدمات أخرى تلبي كل الاحتياجات العائلية ويضم فندق منازل العين وحدات سكنية فخمة ومتنوعة المساحة لتوفر اختيارات واسعة من أنماط السكن.

من جانب آخر، قال نائب الرئيس التنفيذي في شركة كويت لإدارة المشاريع (خيران) محمد فهد ان الشركة شاركت في المعرض من خلال مشروع منتج بسام الصقران الخيران، الذي حقق مبيعات قياسية خلال الأشهر الخمسة الماضية، مشيرا إلى ان كويت لإدارة المشاريع دخلت السوق الخليجي والكويتي بقوة لتنتشر وتندمج بين الشركات بشكل مباشر، ولتقدم خدمات مميزة للعملاء ومن هذا المنطلق تم التنفيذ واتخاذ القرار بان الشركة تمتلك جميع المشاريع التي تسوقها لضمان حق العميل في الخدمة والتنفيذ والتشغيل.

وأضاف قائلا: «من هنا انطلقت الشركة بمشروع برج روضة الصفوة في المنطقة الجنوبية

وأكدوا أن صفار المستثمرين هم من يقودون حركة الانتعاش العقارية المقبلة، ولأسيا ان زيادة عدد الصفقات والمبيعات العقارية ستكون عن طريقهم، لافتين إلى أن الأسعار والعروض المقدمة حاليا من قبل الشركات تعتبر الأولى من نوعها خلال السنوات الخمس الماضية وتحديدًا بعد الأزمة العالمية التي أدت إلى تراجع مبيعات السوق العقاري في دول المنطقة.

وقال المدير التنفيذي في شركة أكسيو سيتي لتنظيم المعارض والمؤتمرات أيهاب زكري ان السوق الكويتي متعطل مثل هذه المعارض التي ساهمت خلال السنوات الماضية في توفير العديد من الفرص الاستثمارية الجديدة سواء بالنسبة للمواطن العادي أو المستثمر الكبير، حيث كانت هذه المعارض بمثابة نوافذ يطل من خلالها المستهلك الكويتي على مختلف أسواق المنطقة لاختيار ما يناسبه من هذه الاستثمارات ويحقق طموحه، وبالتالي فإن معرض العقارات الكويتية والدولية سيعد للمواطن مثل هذا الأمر من جديد.

وبين أن هناك عوامل كثيرة في السوق اذا تم تفعيلها من أبرزها قانون تمكك العقار للأجانب في الكويت ستكون نقلة نوعية إيجابية على السوق وورقة رابحة لانتعاش السوق العقاري والمعارض، لأسيا ان كثير من الوافدين لديهم النية في شراء عقارات داخل الكويت، ما يساهم بشكل كبير في فتح مجالات أوسع لإنشاء مشاريع عقارية عملاقة وسد الكم الكبير من العقارات الشاغرة سواء الاستثماري أو التجاري.

وعن العروض المقدمة من قبل الشركات المشاركة في المعرض قال نائب مدير دائرة التسويق في شركة باز للنظم العقارية محمد إبراهيم إن شركة باز للنظم العقارية دأبت على تقديم كل ما هو جديد في عالم العقار في مشاريع وخدمات متنوعة على مر الأعوام للمحافظة على تربعها على عرش القمة ومواصلة النجاح واحدا تلو الآخر بدءا من مشروع

ويعتبر الأولى من نوعها على مستوى الكويت تتضمن أيضا مجموعة من الفعاليات والأنشطة الخاصة بموظفي بنك بوبيان من بينها المسابقة التقنيّة اليومية التي جانب اليوم المخصص لفحص جميع موظفي البنك والذي سيقوم به مجموعة من المتخصصين من أعضاء جمعية العلاج الطبيعي الكويتية في مقرات البنك الرئيسية بهدف نشر المزيد من التوعية بأهمية الحركة والمشي لصحة موظفي البنك.